



左から：屋嘉部総務部長、佐藤社長、平野取締役

株式会社 Result は、千葉商科大学大学院商学研究科中小企業診断士養成コース9期生の佐藤佑樹さんが2021年12月に創業したコンサルティング会社です。現在、佐藤社長は、補助金による資金調達で多くの中小企業の経営支援に取り組み、業容を拡大しています。今回は、佐藤社長に学生時代に人生観を変えた出来事から、独立開業、そして事業に賭ける夢をお聞きました。

#### 社長プロフィール

佐藤佑樹（さとう ゆうき）。28歳。東京都江戸川区出身。千葉商科大学大学院商学研究科中小企業診断士養成コース9期生（2020年3月終了）。学部在学中に1次試験に合格（千葉商科大学で初）、院に進学し、中小企業診断士養成コースを履修。在学時から開業を志し、大学院修了後（2020年3月）は、営業を経験するために、あえて、厳しい営業活動で知られるIT商社に就職、副業で中小企業診断士の活動を続け、約1年半で独立開業を果しました。

## 経営者インタビュー【株式会社 Result】

# 「中小企業から日本を変える」 若き経営者の挑戦

### 1：最初に

**白石** 本日は、お忙しい中、お時間をいただきありがとうございます。よろしくお願いたします。佐藤社長は、千葉商科大学大学院商学研究科中小企業診断士養成コース（以下、本校）を終了後、わずか1年半で、大手IT商社を退職し、コンサル事務所を開業、独立をしました。

**佐藤** はい。就職をしましたが、それは、経営コンサルタントとして独立するためのステップとして「営業を学ぶ」ことを目的に仕事に取り組んでいました。副業で取り組んでいた中小企業診断士の収入も生活できる程度の目途が立ってきたタイミングで、目指していたコンサルタントとして独立を決意しました。

**白石** 佐藤社長の活躍は、本校に学ぶ後輩にとって、とても励みになります。本日は、コンサルタントを目指した学生時代のエピソードから、開業、そして、将来の夢までお話を聞かせてください。

### 2：大学から大学院へ

**佐藤** 大学は江戸川区に住んでいたのですが、地元で馴染んだ千葉商科大学に進学しました。当時の入学費は100万

円を下回っていました。学費もそれほど高くなく、実家から通うことができたため、交通費や家賃はかかりませんでした。私の家は、母子家庭であり、奨学金制度を利用して学費を支払いました。

**白石** 学生生活はどうでしたか？

**佐藤** 他の学生もそうですが、1年生の頃は遊ぶことが多かったように思えます。ただ、学費を支払うために夜勤のアルバイトをしていました。あまり思い出したくないのですが、夜勤のバイトに向かう途中でバイク事故に遭いました。

**白石** どのような事故だったのですか？

**佐藤** カーブに差し掛かったときに、不注意で反対車線の車と正面衝突しました。本当に大きな事故で、意識不明の重体となりました。1週間が経過しても意識が戻らず、1週間後に、1度目を覚まし、母親と祖母が泣いている姿を見ました。しかし、その時点では自分が事故に遭ったことを理解していませんでした。10日目になってやっと意識が戻り、事態の重大さを認識できました。頭蓋骨、足、腕を骨折し、肺にも穴が開いていました。状態はかなり重傷で、医師からは一歩間違えれば半身不随になるところでしたと告げられました。

**坪井** 後遺症がなくて不幸中の幸いですね。

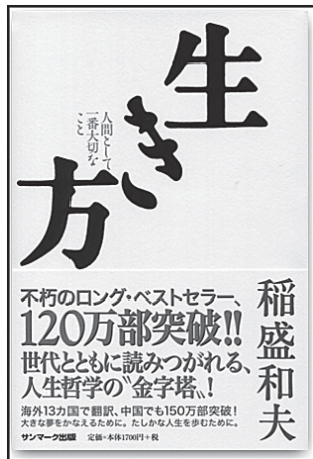
**佐藤** そのような出来事があり、母親と祖母が泣いてい

る姿を見て、母親が一人で働いて大学に通わせてくれていたのに、自分は遊んでばかりで恩返しできていないことに気がきました。その時、変わろうと思って本を読み始めました。入院中は時間があつたこともありますが、今まできちんと本を読もうと思わなかったのですが。

**白石** 何の本を読まれましたか？

**佐藤** 稲盛和夫の「生き方」です。

**白石** あの京セラの稲盛和夫先生の本ですね。



「生き方」 出典：サンマーク出版

**佐藤** その事故のために1年間休学し、リハビリが続き、その後復学しましたが、やはり自分を変えなければという思いが強くなりました。千葉商科大学は会計で有名な学校ですので、まずは簿記の資格を勉強し、1年半かけて3級と2級の資格を取得しました。

**坪井** 最初の資格取得は大変でしたね。

**白石** 電卓も片手で使えるようになりましたか？

**佐藤** そうですね。その資格のおかげで、左手でも電卓をたたけるようになりました。

**坪井** 1級には挑戦しなかったのですか？

**佐藤** 千葉商科大学では、簿記の資格は3級、2級、1級の順で取得することが推奨されており、1級を取得して会計士を目指すことが王道とされていました。2級は取得したので、1級の取得を勧められました。しかし、1級はかなり難しい試験でした。また、その時に自分の将来を考えるようになり、自分の進むべき道はどのようなか考えるようになりました。会計の道を追求することが本当に自分のやりたいことなのかを考えるようになりました。その時、考えたのは母親への恩返しをすることで、成功とはお金持ちになることではなく、母親が誇れる人物や多くの人に役立つ人物になることだと感じました。その時に学校の掲示板で中小企業診断士の資格の情報を見て、資格の勉強を始めました。確か大学の3年生の時だったと思います。

**白石** すごいですね。大学生が半年で中小企業診断士の1次試験を突破できたのですね。

**佐藤** 千葉商科大学では、中小企業診断士の資格取得のため、学部の教授の支援や、TACの先生方が放課後の補講を行うなど、とても恵まれた環境にありました。

**白石** どのように勉強されてきたのですか？

**佐藤** 日中は中小企業診断士の授業があり、放課後の補講では経営コンサルタントの方が試験の受験ノウハウや過去問を勉強する方法など、きちんと教えていただきました。また、通常は1次試験と2次試験を同時に勉強しますが、私は就職試験もあったため、1次試験に集中することにしました。1日に12時間ほど勉強していたように思います。

**白石** 資格の勉強と就職の勉強を同時に行ったのですか？ 就職先はどのような会社ですか？

**佐藤** IT商社です。従業員数は1万人に近く、年商は数千億円も、ありました。

**白石** そのIT商社は有名ですね。大きな企業に就職されたのですね。

**佐藤** IT商社は本当に厳しい会社でした。月に新規顧客に数百万円相当のオフィス機器2、3台の販売契約を結ぶノルマがありました。既存の顧客ではなく新規の顧客を開拓するため、多くの飛び込み営業を行いました。1ヶ月で契約まで持っていくことは難しく、何ヶ月もかけて訪問し関係を築き、ようやく提案書を提出して契約を得ることができました。新人研修ではお茶の葉の販売で1位をいただきました。その時は、中小企業の社長が生命保険の販売をしていたので、その生命保険に入ってまで販売しました。

**武田** ある意味、そこで営業のテクニックが身についたのですね。

**佐藤** 中小企業診断士の1次試験は8月の初めにあり、9月に合格発表がありました。私は全科目を1回で合格することができ、千葉商科大学でも初めての学部からの合格者となりました。また、その秋にIT商社への入社も決まりました。中小企業診断士の2次試験の受験期限は2年ありますので、社会人の2年目から本格的な受験を考えていましたが、その時に大学の先生から千葉商科大学の大学院に中小企業診断士の養成コースがあることを聞きました。1次試験を合格した人が2年間の中小企業診断士の講義を受けると、中小企業診断士の資格が取得できるというものでした。千葉商科大学から直接大学院に進学すると、授業料が割引されることも聞きました。大学院は2年間で、ほぼ土日が授業であり、かなりハードなスケジュールでしたが、IT商社は土日が休みであり、受講料も一括ではなく、半年ごとの分割払いも可能であるため、給料の一部を積み立てて払おうと考えました。

**坪井** 大学院の生活はどうでしたか？

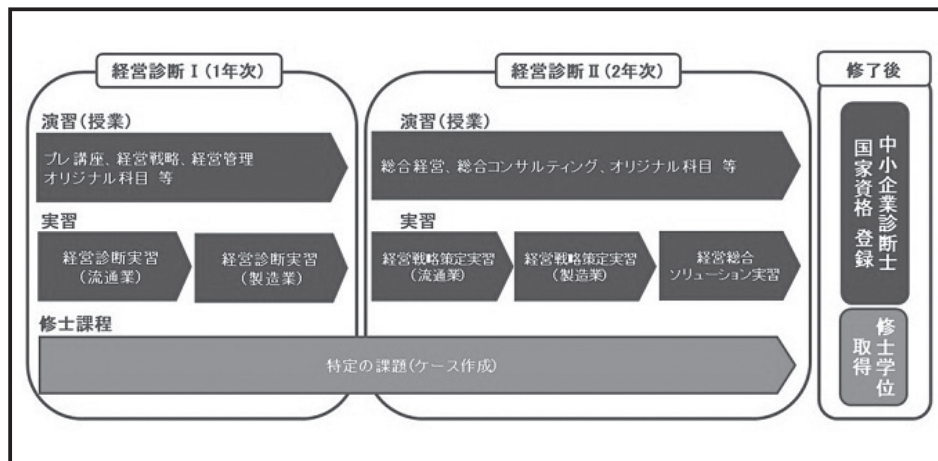
**佐藤** 大学院は本当に大変でした。クラスの方は50代や40代で、社会人経験を持つ方が多くいらっしゃいました。また、給与の半分近くを学費に費やし、会社の同期が飲みに行くのを断り、土日は授業を受けていました。一時期は特につらく、中退を考えたこともありました。

**坪井** 実習も大変だったと思いますね。

### 3：中小企業診断士として独立

**白石** 中小企業診断士の資格の取得後は、どのように変わって行きましたか？





中小企業診断士登録養成課程の流れ

出典：千葉商科大学 HP の URL

[https://www.cuc.ac.jp/dpt\\_grad\\_sch/graduate\\_sch/master\\_prog/smec/sys/index.html](https://www.cuc.ac.jp/dpt_grad_sch/graduate_sch/master_prog/smec/sys/index.html)

注) 本文中の“中小企業診断士養成コース”は、現在“中小企業診断士登録養成課程”である。

**佐藤** IT商社に入社して、3年目で、中小企業診断士の資格を得ました。取得後、東京協会の色々な研究会に所属して、自分から進んで、色々なお手伝いをさせていただきました。それから、色々なお仕事をいただけるようになり、本来の人の役に立つ、中小企業の経営者をお助けできることが増えて来て、IT商社の方からは、強く引き止められましたが、退職することを選択しました。

**武田** 独立の話をお聞かせください。

**佐藤** はい、最初は、東京協会の経営相談窓口で中小企業の経営者の相談を半年ぐらい行い、その後、補助金の事務局を担当し、多くの学びを得ました。そのうち経営コンサルファームから業務提携や業務委託の依頼が来るようになりました。

**白石** その仕事の成功の秘訣は何なのでしょう？

**佐藤** そうですね。IT商社で、営業ノウハウを鍛えられたこともそうですが、大変な仕事をあえて率先して行うことが、一番仕事につながっていったと思います。研究会に入った時に、ホームページ作ってくださいや、コラム書いてくださいなど、ありましたが、自分の給与にもならないことなので、皆さんやらないのですが、僕は勉強になると考えました。千葉商科大学時代の経験で、人生の先輩達と活動することで成長できた自分が居たので、目上の人と一緒に仕事をしたら、自分のスキルが身につくと思っていたんです。研究会では事務局に入っていました。やっているうちに色々とお仕事をいただけるようになりました。経営コンサルファームの仕事をこなしながら、自信を付け、2021年の12月に補助金コンサルティング業の株式会社Resultを立ち上げました。

**武田** 設立は、一人で立ち上げましたか？

**佐藤** そうです。節税の意味もあります。年商が1,000万円を超えると法人化した方が良いので、また、ブランディングの意味がありますね。9か月間は一人で仕事を行いましたが、業務を進める中で、仲間が集まってきました。また、事業資金を支援していただける方も現れました。

**武田** 売上高の目標はいくらくらいですか？

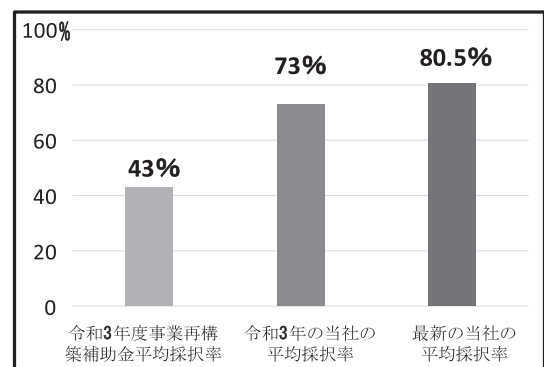
**佐藤** 1年後の売上高の目標としては、1億円を目指していきたいです。

**白石** 補助金コンサルティング業のResult社の特徴は、何でしょうか？

**佐藤** 2021年度の補助金の採択率の業界平均は、約43%と言われていますが、当社の補助金の採択率は、約73%で、最近では、約80.5%になると思います。主な補助金申請支援は、ものづくり補助金、事業再構築補助金です。

**白石** かなりいい数字ですね。やはりプロの方が、コンサルティングすると、その会社の強みを見つけて、表現して、スキのない事業計画を作成できますからね。

**佐藤** 当社の経営理念は、「すぐやる・必ずやる・成果が出るまでやる。」なのです。



採択率の比較 出典：事業再構築補助金公式 HP 「第1回公募結果の概要」

**白石** 確か、セミナーを主催されていますね。

**佐藤** このプログラムでは、初年度から知識とスキルを修得し、最短で90日間で補助金コンサルタントになるための5つのステップが示されています。私自身、初年度から補助金コンサルタントとして独立し、成功を収め

ることができた経験があります。また独立を目指す人々をサポートしたいという思いがあります。私自身が初年度から独立し、年収1,000万円を稼ぐ方法を知っています。そのノウハウを皆さんに教えることができれば、皆さんのお役に立てると思ったのです。独立を望んでいる方々で、踏み切れずに悩んでいる方々が非常に多いのです。それらの方々のためのセミナーです。

グループ会社のお金を、自分のお金みたいに、どれにどの経費を使ったか分からなくて、グチャグチャになっている社長とかもいっぱいいます。そうした問題に取り組む中で、コンサルティング支援だけでなく、共に歩む伴走支援も行っていきたいと考えています。一応僕の人生目標達成は60歳までには達成したいなと思っています。当社が関与した中小企業が日本を変えるという規模で言うと、何十億、何百億円とお金が必要になりますので、その目標達成するのは60歳とかになるかなと思っています。

**武田** また、後輩に対してこういうことは注意した方がいいよ、みたいなことありますか？

**佐藤** 後輩が失敗しないために気を付けるべき点はいくつかあります。まず、私が一番思っているのは、副業（コンサル）の収入が本業の収入を上回った、適切なタイミングで独立することです。意外と多いのは、やりたいことがあるからといって会社を辞めて独立する人です。需要があるから独立することは良いことですが、ただ「やりたいことがある」だけで独立は危険です。相談を受けると、このような話をよく聞きます。

**白石** お時間が来てしまいました。本日は長時間にわたって貴重なお話をいただき、どうも、ありがとうございました。

独立したい！収入アップしたいと考える  
中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士のあなたへ

**参加費 無料**

# 補助金コンサルタント養成講座

未経験OK!!

知識0の士業が、最短90日で年収1,000万円UPする5STEP

**POINT 1**

補助金コンサルの強みを体系的に理解できる！

補助金コンサルに企業への強み

経営計画の9割のみならず、短期強みから即戦力まで必要なノウハウを確し済みと伝授！

**POINT 2**

採択されるための独自メソッドを学べる！

企業が申し込まれる案件の選別メソッド

代客であるが、200以上の企業が在籍する補助金研究会で学んだ独自のメソッドを伝授

**POINT 3**

案件ベースで実践しながら学べる！

講師が学んだ後は、実践を通して学べる

多くのコンサルタント養成講座はインプットして終わり。本講座では実務を通じて実践的ノウハウを学べる

セミナー登壇者

1人でも多くの士業が独立できるように

一般社団法人 士業の独立支援 代表理事  
中小企業診断士 認定経営革新等支援機関

東京都江戸川区出身。  
出身大学・新卒で入社した上で会社最年少で中小企業診断士を取得。しかし、資格を取っただけでは企業で働けないと思い、経営者向けコンサルファームに転職。コンサルとしての顧客獲得ノウハウを体系的に習得した。

補助金獲得件数は5億円以上、採択率は80%（専業再構築補助金2021年実績）  
士業をはじめとする補助金コンサルタント20社と密接な関係で活動しており、その他200名以上の士業とネットワークを持っている。

株式会社Result  
代表取締役/佐藤 佑樹

参加費：5,000円▶初回限定無料  
会場：Zoom  
日時：毎週土曜13時~14時  
申込方法：下記問い合わせフォーム

詳しくご利用方法とプログラム内容は裏面へ！

補助金コンサルタント養成講座パンフレット



佐藤社長を支える士業の方たち

## 4：今後の展開

**武田** 目指す診断士、コンサルタント像をお聞かせください。

**佐藤** 最近は、多忙のために、少し目先の売上げばかりを求めているかもしれません。しかし、私たちは、「中小企業から日本を変える」という理念を持っています。中小企業の人々は守りの姿勢が強いというイメージがありますが、私のコンサルティング会社が関与することで、日本の中小企業がますます売上げを伸ばしていけることを願っています。最近、外国資本が日本に進出するケースが増えていますが、このままでは日本の企業が競争に負けていく可能性があると思います。私の会社のコンサルティングが何らかの火付け役になり、売上げが伸びる手助けができることや、資金繰りを改善出来ることを感じています。私自身、お金の問題で苦労した経験があるため、お金の面でサポートできればと考えています。補助金の申請を希望する中小企業の決算書を見ると、実際にお金の問題で困っている方々が多いことに気付きました。借り入れをしたいけれども、もはやそれ以上は借り入れできないという方々も、見受けられます。

### ■企業概要

会社名……………株式会社 Result  
 代表者……………代表取締役社長 佐藤佑樹  
 住所……………〒104-0061 東京都中央区銀座5丁目5-7 7F  
 電話……………080-4410-4546  
 資本金……………百万円  
 創業……………令和3年  
 年商……………76百万円  
 URL ……………https://www.s-map.co

### ■インタビュー及び原稿執筆

白石尚人……千葉商科大学経済研究所客員研究員  
 中小企業診断士  
 武田 潔……千葉商科大学経済研究所客員研究員  
 中小企業診断士  
 坪井央樹……千葉商科大学経済研究所客員研究員  
 中小企業診断士・弁理士